



University of Groningen

## De petten van de agent

Feringa, Jan

*Published in:*  
Tijdschrift voor Mediageschiedenis

**IMPORTANT NOTE:** You are advised to consult the publisher's version (publisher's PDF) if you wish to cite from it. Please check the document version below.

*Document Version*  
Publisher's PDF, also known as Version of record

*Publication date:*  
2015

[Link to publication in University of Groningen/UMCG research database](#)

*Citation for published version (APA):*

Feringa, J. (2015). De petten van de agent: Opkomst en ontwikkeling van de nieuwsagent in de Republiek der Nederlanden, 1600–1795. Tijdschrift voor Mediageschiedenis, 18(1), 5-26.

**Copyright**

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

**Take-down policy**

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Downloaded from the University of Groningen/UMCG research database (Pure): <http://www.rug.nl/research/portal>. For technical reasons the number of authors shown on this cover page is limited to 10 maximum.

# De petten van de agent

## OPKOMST EN ONTWIKKELING VAN DE NIEUWSAGENT IN DE REPUBLIEK DER NEDERLANDEN, 1600–1795

### Inleiding – de agent als economisch fenomeen

De rol van agent als tussenpersoon in het domein van nieuws en informatie dateert uit de vroegmoderne tijd. Het woord ‘agent’ wordt al gebruikt bij het informantennetwerk van Filips II (1527–1598).<sup>1</sup> Zelfs de Florentijn Benedetto Dei, die tussen 1470 en 1480 al handgeschreven nieuwsrapporten distribueerde onder ‘abonnees’, zou als agent kunnen worden aangemerkt, ware het niet dat dit woord pas in de zestiende eeuw in gebruik raakte als omschrijving voor een politieke of commerciële vertegenwoordiger of tussenpersoon.<sup>2</sup>

De huidige markt voor nieuws en informatie is, als het gaat om kwaliteit en kosten van informatie, niet ver meer verwijderd van de ideale omstandigheden zoals die in de neoklassieke economische theorie zijn geformuleerd: perfecte informatie en geen transactiekosten. Een moderne consument die beschikt over een computer met internetaansluiting en enige talenkennis, kan tegen zeer lage kosten kennismaken van nieuws uit alle hoeken van de wereld en antwoorden vinden op veel van zijn vragen. Deze beide aspecten van de nieuws- en informatiemarkt zijn zo verbeterd, omdat in de huidige Westerse wereld infrastructuur (internet, wegen, kanalen, luchthavens etc.) en instituties (goed functionerende rechtsordes, betalingsverkeer, logistieke dienstverleners, assuradeurs etc.) qua kwaliteit en betaalbaarheid een hoog niveau bereikt hebben.<sup>3</sup> Door deze vooruitgang kan de moderne consument vanuit huis of kantoor inmiddels geheel zelfstandig opereren op de markt van nieuws en informatie en is hij verlost van het vinden, aansturen en betalen van tussenpersonen als wisselkantoren, reisbureaus, boekhandels et cetera.

Hoe anders zag deze markt er in de zeventiende eeuw uit. Veel mensen konden lezen noch schrijven, waardoor ze afhankelijk waren van orale bronnen. Toegang tot schriftelijke informatie hadden ze alleen als ze de beschikking hadden over zowel schriftelijk materiaal als een voorlezer. Ook voor de leden van de hogere sociale klassen die wel konden lezen en schrijven, kende de informatiemarkt veel obstakels. Voor nieuws kon men terecht bij kranten, maar door allerlei oorzaken (censuur, traagheid waarmee nieuws werd aangeleverd, kosten van papier, gebrek aan professionaliteit bij redacties etc.) liet de omvang, tijdigheid en kwaliteit van het krantennieuws nog veel te wensen over. Ook het beantwoord krijgen van vragen, zeker als dat vragen waren die op een bovenlokaal niveau speelden, was een groot probleem. Bij wie of waar was bepaalde informatie te vinden, hoe konden deze personen of instanties bereikt worden en hoe waren deze zo ver te krijgen dat ze medewerking verleenden?

Het was lang praktijk dat bij dit soort kwesties bestuurders gezanten lieten afreizen om ter plekke onderzoek te doen en hen te vertegenwoordigen.<sup>4</sup> Dit was echter een inefficiënte manier om belangen te laten behartigen en informatie te verzamelen. Daarom zien we in de vroegmoderne tijd steeds meer machthebbers overgaan tot het op locatie aanstellen van een agent voor het verzamelen van nieuws en informatie en vaak ook voor andere taken.<sup>5</sup>

De historiografie besteedt ruimschoots aandacht aan de agent, die we ook tegenkomen onder benamingen als nieuwsagent, correspondent, dubbelagent, makelaar, intermediair of 'solliciteur-culturel'. De historiografische benadering is echter veelal beschrijvend en de vorm narratief, met weinig aandacht voor sociaaleconomische mechanismen als arbeidsdeling, specialisatie en het ontstaan en de ontwikkeling van instituties. Vooral het netwerk van de agent en dan vooral de relaties met de kunstwereld, zijn onderwerp van onderzoek geweest.<sup>6</sup> Een opvallend aspect, waarop meerdere auteurs wijzen, is de grote variëteit aan agenten.<sup>7</sup> Ze verschilden bijvoorbeeld sterk in achtergrond en de aard van hun netwerk, maar ook in het soort relatie dat ze onderhielden met hun opdrachtgever.

De grote variëteit aan agenten en het soort relaties tussen deze agenten en hun opdrachtgevers, doet zich voor langs twee assen. De ene as is het karakter van de relatie tussen beiden en daarmee ook het type relatie van de agent met eventuele andere opdrachtgevers. De andere as is de aard van de activiteiten die de agent ontplooipte voor zijn opdrachtgever en de kringen waarin zich dit afspeelde. In dit artikel over de opkomst en ontwikkeling van de nieuwsagent in de Republiek, wordt naast de opkomst de grote variëteit aan agenten onderzocht. Specifieke aandacht is er voor de agenten die vanuit de Republiek hun opdrachtgevers bedienden, die doorgaans buiten de Republiek resideerden. Betoogd zal worden dat het ontstaan van het fenomeen agent primair een economisch verschijnsel is. Vertrekpunt van mijn uiteenzetting is de relatie tussen vraag (de opdrachtgever) en aanbod (de agent) vanuit het perspectief van de opdrachtgever, waarbij gebruik zal worden gemaakt van de *agency theory*.

Dit onderzoek is gebaseerd op secundaire en primaire bronnen. Primaire bronnen spelen vooral een rol bij het onderzoek naar agenten die tevens 'solliciteur-militair' waren, naast het *Repertorium der buitenlandse vertegenwoordigers, residerende in Nederland 1584-1810* en ander secundair bronnenmateriaal.<sup>8</sup> Voorbeelden ter adstructie zullen vaak agenten uit de Republiek betreffen, die werkzaam waren voor het hertogdom Brunswijk-Wolfenbüttel in de zeventiende eeuw.

Omdat het woord 'agent' in de historiografie in diverse betekenissen gebruikt wordt, is voor het verdere betoog een definitie van het begrip agent onontbeerlijk. De kerntaak van de agent in de vroegmoderne 'informatiemarkt' was het regelmatig informeren van een opdrachtgever over relevant nieuws en het onderhouden en ontwikkelen van een netwerk dat deze activiteit in voldoende mate mogelijk maakte. In dit artikel wordt daarom met een agent een persoon bedoeld, die vanuit een vaste verblijfplaats nieuws verzamelde voor een opdrachtgever en bovendien regelmatig zijn rapporten en (indien van toepassing) andere informatiedragers opstuurde aan deze opdrachtgever. Het maakt dus niet uit of de dienstverlening officieel was of officieus, openbaar of geheim, er apart voor betaald werd of niet en met welke andere werkzaamheden de agent de nieuwsgaring combineerde.

## De opdrachtgever

Bij de opdrachtgevers van de vroegmoderne agent in Europa ging het, afgezien van enige zeer vooraanstaande ondernemers en van de bestuurders van een enkele stad of van de Republiek, om leden van de hoge adel of hun bestuurlijke vertrouwelingen.

De opdrachtgevers kampten allemaal met het probleem van de aansturing van de agent, in de agency theory ook wel het *agency problem* genoemd.<sup>9</sup> Dit probleem doet zich voor in situaties waarin eigenaarschap of opdrachtgeverschap en de dagelijkse leiding over het eigendom of de opdracht van elkaar gescheiden zijn.

In de agency theory wordt het gedrag bestudeerd van individuen of organisaties die deel uitmaken van een zogenaamde principaal-agent relatie. De fundamenteën voor deze theorie zijn in de jaren zeventig van de vorige eeuw gelegd door, overigens onafhankelijk van elkaar, de politicoloog Barry Mitnick en de econoom Stephen Ross.<sup>10</sup> Daarna ontwikkelde de theorie zich vooral binnen de economische wetenschappen, maar we zien ook uitwerkingen en toepassingen van de agency theory op bijvoorbeeld sociaal, juridisch, medisch, bestuurskundig en historisch terrein.<sup>11</sup>

Bij principaal-agent relaties gaat het om situaties waarbij de opdrachtgever, ook wel ‘principaal’ genoemd, een contract sluit met een opdrachtnemer, de ‘agent’, om namens de principaal een dienst te verrichten waarbij de principaal enige bevoegdheden overdraagt aan de agent.<sup>12</sup> Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan principaal-agent combinaties als aandeelhouders en directie van een bedrijf, een cliënt en zijn advocaat, een franchisegever en zijn franchisenemers of het Ministerie van Onderwijs en de universiteiten.<sup>13</sup>

De agent beschikt over het algemeen over meer en recentere informatie (informatieasymmetrie), wat het voor de principaal onmogelijk of in ieder geval heel duur maakt om de agent volledig onder controle te hebben.<sup>14</sup> Vanwege die informatieasymmetrie heeft de principaal in de aansturing van de agent te kampen met het zogenaamde *moral hazard* risico, het gevaar dat de agent bij de uitvoering van de taak zijn eigen belangen laat prevaleren boven de belangen van zijn principaal.<sup>15</sup> We spreken bijvoorbeeld van ‘moral hazard’ situaties als opdrachtnemers minder hun best gaan doen (*shirking* in de literatuur) zodra ze een vast honorarium krijgen of als adviseurs die ingehuurd worden voor een onafhankelijk advies, bepaalde producten of diensten aanraden omdat ze hier provisie of andere voordelen aan overhouden.<sup>16</sup> Vaak gaat *moral hazard* gedrag gepaard met *adverse selection*, als de agent de principaal bewust selectief informeert, bijvoorbeeld over zijn track-record, vaardigheden, prestaties, contacten of gezondheid. Van *adverse selection* is vaak al sprake voordat het contract tot stand komt, terwijl ‘moral hazard’ gedrag zich over het algemeen pas voordoet nadat er een overeenkomst is afgesloten. Bij de aansturing van de agent dient de principaal zich dus bewust te zijn van deze beide en andere risico’s die voortvloeien uit de informatieasymmetrie.

Marika Keblusek geeft aan dat in de vroegmoderne tijd het ‘managen’ van de relatie met de agent in het algemeen berustte op twee pijlers: loyaliteit en beloning.<sup>17</sup> Als een vroegmoderne principaal zijn agent kon sturen op basis van loyaliteit, dan had dat altijd de voorkeur. Dit verklaart ook waarom bij het ontstaan van langeafstandshandel – waarin we een vergelijkbare

transformatie zien van het incidenteel (laten) bezoeken van belangrijke buitenlandse contacten naar het werken met lokale agenten – de kooplieden initieel er vaak voor kozen zich te laten vertegenwoordigen door verwanten om de risico's van de informatieasymmetrie te beperken.<sup>18</sup> Als de relatie toch reciprociteit vereiste, dan kon de beloning van de agent allerlei vormen aannemen. Soms gebeurde dat met gesloten beurs, vooral in de typische cliënt-patroon relaties. De opdrachtgever beloonde de agent dan voor zijn nieuwsvoorziening met een wederdienst, bijvoorbeeld met (steun voor) een benoeming van de agent of een familielid van de agent. Die wederdienst kon vooraf plaatsvinden, bijvoorbeeld als de nieuwsvoorziening samenhang met de functie die de agent had gekregen dankzij de opdrachtgever. Soms liet de wederdienst jaren op zich wachten. Een heel bijzonder voorbeeld hiervan zijn wel verheffingen in de adelstand, zoals die toevielen aan bijvoorbeeld Philip Hainhofer (agent te Augsburg, door hertog August van Brunswijk-Lüneburg), Francesco Feroni (agent te Amsterdam, door Cosimo III de' Medici, graaf van Toscane) en aan het veelzijdige fenomeen (schilder, spion, diplomaat en agent) Pieter Paul Rubens (door zowel de Spaanse koning als Engelse).<sup>19</sup>

Vaak ontkwam de opdrachtgever echter niet aan het betalen van de agenten; daarvoor werd bijna altijd voor vaste jaarbedragen gekozen en zelden voor *incentives* als commissies of premies. Interessant is dat zich hierbij een verschijnsel voordoet waarover de agency theory niet rept, namelijk 'moral hazard' gedrag door de principaal. In de historiografie treffen we namelijk veel situaties aan waarin een agent de wanhoop nabij was, omdat de opdrachtgever weigerde de jaarwedde uit te betalen of aankoopvoorschotten terug te betalen.<sup>20</sup> Het was in dit geval dus niet de agent die zich niet aan de letter en geest van het contract hield, maar de principaal. Omdat de diensten al verricht en de bestelde goederen al ontvangen waren en de principaal bovendien wist dat de agenten nauwelijks over mogelijkheden beschikten om hun recht te halen, zagen zij weinig aanleiding op tijd te betalen. De relatie tussen principaal en agent mocht dan in sommige gevallen zakelijk en sociaal onafhankelijk lijken, door de grote asymmetrie in sociale en juridische status kon de principaal zich dit gedrag veroorloven. Deze omissie in de agency theory valt wellicht te verklaren uit het feit dat het contract tussen principaal en agent een belangrijke positie inneemt in deze theorie, maar dat de vroegmoderne agent zich vaak helemaal niet op een contract kon beroepen, en als hij daartoe wel de mogelijkheid had gehad, dan zou de juridische afdwingbaarheid van het contract nihil zijn geweest vanwege de grote machtsasymmetrie. Omdat 'moral hazard' gedrag in de agency theory gekoppeld wordt aan informatiesymmetrie en dus aan het gedrag van de agent, is het wellicht verwarrend om dezelfde term te gebruiken voor het handelen van opdrachtgevers. Een geschiktere term zou *power asymmetry hazard* kunnen zijn.

### Hertog August van Brunswijk-Wolfenbüttel

Een markante principaal was August de Jongere, hertog van Brunswijk-Lüneburg en vorst van Brunswijk-Wolfenbüttel (1579-1666). August gold als een gepassioneerd geleerde en boekenverzamelaar; bij zijn aantreden als hertog in 1634 beschikte hij al over een grote boekenverzameling. Na zijn benoeming die hem meer geld opleverde, intensiverde de hertog de collectievorming van zijn bibliotheek voor zover de militaire situatie dat toeliet.<sup>21</sup>





Ill. 1. Hertog August II van Brunswijk-Wolfenbüttel (1579–1666) in zijn bibliotheek.  
 Conrad Buno, kopergravure, 1650.  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Conrad\\_Buno](http://en.wikipedia.org/wiki/Conrad_Buno), 30-4-2014

Hij stelde meer agenten en ook enkele gezanten aan, die hem van het politieke nieuws op de hoogte moesten houden. In belangrijke plaatsen stelde hij zelfs twee of drie vertegenwoordigers aan. De agenten moesten hem ook informeren over het boekennieuws, zoals nieuwe uitgaven en veilingpercelen. Ook zette hij zijn agenten in bij speurtochten naar zeldzame boeken, die soms jaren konden duren.<sup>22</sup>

In de Republiek had de hertog vanaf 1634 permanent vertegenwoordigers in dienst.<sup>23</sup> In april van dat jaar stelde de hertog Lieuwe van Aitzema (1600–1669) officieel aan als agent ('Rath von Hauss auss') tegen een jaarwedde van 100 rijksdaalders; August correspondeerde al sinds 1624 met deze Friese geleerde.<sup>24</sup> In de aanstellingsbrief lijkt de aanstelling louter nieuwsvoorziening te behelzen, maar al in een brief van 29 juni 1634 meldt Aitzema dat hij *L'Histoire du deces du Prince Maurice* meestuurt.<sup>25</sup> In de jaren daarna zien we dat in de correspondentie afwisselend de boeken en het nieuws de boventoon voerden. Aitzema had meer opdrachtgevers. Zo was hij resident van de Hanzesteden Bremen en Hamburg, net als zijn oom Foppe van Aitzema.<sup>26</sup> Dat verklaart wellicht waarom hij soms abusievelijk ook resident wordt genoemd in de context van Wolfenbüttel.

In 1660 stelde de hertog in Den Haag een tweede agent aan, de solliciteur-militair Gilles van der Heck sr., voor 50 rijksdaalders per jaar.<sup>27</sup> Ook Van der Heck had meer opdrachtgevers, zowel particulieren (zoals Ludwig Camerarius in 1651, diplomaat in ruste) als overheden (koninkrijk Bohemen, keurvorstendommen Brandenburg en Palts, hertogdom Wolfenbüttel en de stad Straatsburg).<sup>28</sup> Blijkbaar gingen de zaken goed voor Van der Heck, want in 1674 bedroeg zijn geschat vermogen 10.000 gulden.<sup>29</sup>

Vlak voor het overlijden van August in 1666 overleefden de beide Haagse agenten nog een opschoonactie, waarbij de hertog vijf van zijn vijftien agenten ontsloeg.<sup>30</sup> De Bibliotheca Augusta, die door tijdgenoten als het 'achtste wereldwonder' werd beschouwd, bevatte bij de dood van zijn stichter ruim 130.000 titels in 31.000 banden.<sup>31</sup>

De wijze waarop August zijn *agency problem* aanpakte, valt te kenmerken als procedureel, directief en risicomijdend. Op zijn allereerste na – de veelzijdige Hainhofer (sinds 1612) – mocht geen enkele agent zonder voorafgaande toestemming iets aanschaffen.<sup>32</sup> Elke aankoop moest door de hertog van tevoren worden goedgekeurd op basis van lijsten van recent op de markt gekomen boeken. Door de agenten slechts een zeer beperkt mandaat te geven, reduceerde August de risico's op ongewenste aankopen en fraude. Als door deze tijdvreterende werkwijze een aankoop mislukte, wat vooral bij veilingen voorkwam, moest de agent het vaak bezuren.<sup>33</sup> Dit zorgde voor spanningen tussen August en zijn agenten. Veel agenten legden zich bij deze autoritaire en stroperige werkwijze neer. De verdiensten waren nu eenmaal goed (tussen de 50 en 400 rijksdaalders per jaar)<sup>34</sup> en het was een grote eer om te mogen meewerken aan het tot wasdom komen van deze befaamde bibliotheek.<sup>35</sup> Maar Abraham de Wicquefort (1606–1682), agent aan het Parijse hof, voelde zich zo vernederd door de controle achter zijn rug om en de openlijke twijfels aan de door hem in rekening gebrachte kosten, dat de relatie uiteindelijk stukliep in 1654, ondanks de grote aanwinsten die Wicquefort voor de bibliotheek in Wolfenbüttel wist te verwerven.<sup>36</sup>

Niet elke opdrachtgever ging zo krampachtig met zijn agenten om. James Brydges, de eerste hertog van Chandos (1674–1744), schreef zijn onervaren Rotterdamse agent Walter Senserf (1683–1752) voorafgaand aan een kunstveiling: “I shall not in any wise be dissatisfied with the price you think fit to give, or the number you shall purchase for me.”<sup>37</sup> De mate waarin de opdrachtgever een agent mandateerde en verantwoording liet afleggen, kon dus grote invloed hebben op de slagvaardigheid en effectiviteit van de agent, maar ook op de risico's die de opdrachtgever liep. We zien hier in aanvulling op Keblusek nog een derde component van de aanpak van het *agency problem* door de vroegmoderne principaal: niet alleen loyaliteit en beloning konden een belangrijke rol spelen maar ook de mate van regulering van de taken en bevoegdheden aan de agent.

In 1689 kwam een eind aan de inzet van vertegenwoordigers in Den Haag van het hertogdom Brunswijk-Wolfenbüttel. Hillebrand stelt vast dat deze ontwikkeling past in de trend van een afname van Brunswijkse benoemingen eind zeventiende eeuw in en daarna. Hij noemt als een belangrijke reden dat het Brunswijkse hof er steeds vaker toe over ging om rechtstreeks via de post nieuws en officiële aankondigingen te verzenden en ontvangen.<sup>38</sup>

### De vroegmoderne agent

Pas in de loop van de zeventiende eeuw kwam het fenomeen van ‘agent’ tot volle wasdom. Vóór de opkomst van de agent werkten bestuurders vaak met gezanten die voor één specifieke missie afreisden.<sup>39</sup> Door de toename in kwaliteit en efficiency van de postinfrastructuur werd het echter steeds interessanter om op locatie iemand aan te stellen voor het verzamelen van nieuws en informatie en vaak ook voor andere taken.<sup>40</sup> Zo had de stad Amsterdam al in 1612 directe verbindingen met ongeveer twintig steden, die dikwijls ook als distributiepunt fungeerden voor het achterland, zodat bijvoorbeeld via Antwerpen Frankrijk bereikt kon worden en via Hamburg het Oostzeegebied.<sup>41</sup> Dus waar Filips II voor het transport van documenten nog voornamelijk aangewezen was op koeriersdiensten, en genoeg moest nemen met lange wachttijden en aanzienlijke risico's van onderschepping en verlies, ontwikkelden de algemene

postvoorzieningen zich in West-Europa zo voorspoedig dat in de zeventiende eeuw en vaak zelfs al in de laatste decennia van de zestiende eeuw in veel West-Europese steden van een betrouwbare infrastructuur voor het bezorgen van correspondentie en drukwerk kon worden gesproken.<sup>42</sup> Zoals Paul Starr het formuleerde: “Postal networks supported the creation of news networks.”<sup>43</sup>

In dezelfde tijd daalden de risico's en kosten van nationaal en internationaal betalingsverkeer door de opkomst van financiële instellingen en dienstverleners. Een belangrijk voorbeeld hiervan was de Amsterdamse Wisselbank, een vroege girobank. De Wisselbank werd gesticht door de Amsterdamse vroedschap in 1609 en had binnen tien jaar al 1000 rekeninghouders uit binnen- en buitenland en meer dan 2 miljoen gulden aan deposito's.<sup>44</sup> Het snelle succes van de Wisselbank in combinatie met andere initiatieven, zoals de stichting van een graanbeurs, een Stadsbank van Lening en de Kamer van Assurantie en Averij, maakte van Amsterdam en kort daarna ook van andere steden in West-Nederland, centra van goedkope en veelzijdige logistieke en financiële dienstverlening.<sup>45</sup> Agenten maakten dankbaar gebruik van deze voorzieningen. Zo stuurde Aitzema losse boeken voor hertog August op via de post, maar grotere partijen per schip. Deze zendingen gingen over land naar Amsterdam, vervolgens per schip naar Hamburg en daarna weer over land naar Wolfenbüttel. Deze transacties vormen een mooi voorbeeld van vroegmoderne arbeidsdeling en specialisatie. Waar voorheen een afgezant van de hertog de zending zou hebben opgehaald en betaald, werd nu een hele keten van gespecialiseerde tussenpersonen in Den Haag, Amsterdam, Hamburg, Brunswijk en Wolfenbüttel ingeschakeld bij de financiële en logistieke afhandeling van de zending.<sup>46</sup> Hier zien we een parallel tussen de opkomst van internet in de 21<sup>e</sup> eeuw en de opkomst van nieuwe logistieke en financiële instituties in de Republiek. Een nieuwe of betere infrastructuur leidt tot vermindering van transactiekosten en daarmee tot meer handel en specialisatie. Als gevolg hiervan ontstaan nieuwe rollen, functies en beroepen en gaan andere teloor.<sup>47</sup>

De opkomst van de agent kan niet alleen verklaard worden uit het aanbod. Ook de vraag naar lokale vertegenwoordigers en nieuwsagenten groeide, vooral door de ontwikkeling van de diplomatie. Vanaf het einde van de Middeleeuwen ontstonden uit het feodale systeem monarchale, soevereine staten. De leenheren hadden afgedaan en om hun macht en status beschermen en uit te breiden ontwikkelden vorsten een diplomatieke dienst. Zoals Wicquefort in 1681 al constateerde, werd het in de vroegmoderne constellatie steeds meer ‘not done’ als soevereinen rechtstreeks zaken met elkaar regelden.<sup>48</sup>

Na een periode van ad hoc diplomatie met *Sondergesandten*, die eenmalige opdrachten hadden, kwam de sedentaire diplomatie tot ontwikkeling met vaste ambassades, een stabiele bezetting en meer aandacht voor structurele relaties.<sup>49</sup> Deze ontwikkeling werd langdurig gefnuikt door de religieuze conflicten in Europa in de zestiende en zeventiende eeuw. De Vrede van Westfalen (1648) die daaraan een einde maakte, wordt veelal gezien als de bevestiging van de plaats van de diplomatie in de postfeodale maatschappij.<sup>50</sup>

In de Republiek vormden de Staten-Generaal in de context van de diplomatie het equivalent van de soeverein.<sup>51</sup> De hoogste drie rangen, ambassadeur, envoyé en resident, werden hier dan ook door de Staten-Generaal geaccrediteerd na ontvangst van de



geloofsbrieven. De vierde rang bestond uit agenten. Deze werden normaliter geaccrediteerd door de Raad van State die destijds ook de rol van ministerie van Buitenlandse Zaken. De Republiek kende de functie van minister niet en loste dit op door agenten niet te onderwerpen aan het relatief zware proces van accreditatie, maar ze door de Staten-Generaal per resolutie te admitteren. De agent in diplomatieke dienst kwam echter in de loop van de achttiende eeuw steeds minder voor en werd vaak vervangen door de rangloze correspondent.<sup>52</sup>

Hillebrand wijst op de relatie tussen de herkomst van de opdrachtnemer en zijn positie en opdracht. Lag de nadruk op het ter plekke behartigen van de belangen van de vorst en zijn landgenoten, dan werd vaak een landgenoot ingezet. Lag de nadruk op het verzamelen van nieuws en zaken doen, dan viel de keus doorgaans op iemand met een goed lokaal netwerk, bijna altijd een inwoner van dat land.<sup>53</sup>

Wicquefort had een diplomatieke aanstelling. Hij was resident aan het Franse hof van 1626 tot 1658 en vanaf 1648 ook een zestal jaren agent van hertog August.<sup>54</sup> Andere agenten verrichtten taken als informant en belangenbehartiger zonder diplomatieke status, al dan niet met een officiële aanstelling. Bij een derde groep was de dienstverlening clandestien. Voor alle groepen agenten gold echter dat ze veel te maken hadden met diplomatieke kringen – goede contacten in deze kringen waren onontbeerlijk voor hun functioneren.

Hoewel de verdiensten van de agenten heel behoorlijk konden zijn, lagen succes en mislukking dicht bij elkaar. Naast sociaal succes zien we ook economisch succes. Een voorbeeld hiervan is Aitzema. Bij zijn overlijden liet hij niet alleen een verbijsterende hoeveelheid afschriften van geheime staatsstukken na, maar ook diverse landgoederen en huizen en voor tonnen aan obligaties.<sup>55</sup> Hij had een goed geoliede organisatie geleid, die zich had beziggehouden met spionage, vrije nieuwsgaring en het afschrijven en distribueren van tientallen documenten per week. De bestuursorganen van de Republiek en het gewest Holland bleken jarenlang zo lek als een mandje te zijn geweest. Zijn medewerker Jacob Keyser schatte dat Aitzema per jaar ongeveer 13.000 gulden ontving van de abonnees van zijn nieuwsdienst.<sup>56</sup>

Een andere agent van “Wolfenbüttel”, Gilles van der Heck jr. (1650–1727) die net als zijn vader agent en solliciteur-militair was, verging het uiteindelijk minder goed.<sup>57</sup> In het dossier van zijn faillissement dat werd afgewikkeld door een andere solliciteur-militair, Hendrik van Heteren II, lezen we in een document van 9 november 1697 dat door tegenslag bij zijn rol als financieel intermediair tussen de gewesten en huurlegers “den voorn van der heck voor enige daegen is coomen te failleren”.<sup>58</sup> Ook met de veelgeprezen Hainhofer liep het slecht af. Zijn laatste levensjaren bracht hij in kommervolle omstandigheden door, ondanks dringende verzoeken van andere correspondenten aan hertog August om iets aan deze treurige situatie te doen.<sup>59</sup>

Een algemeen beeld van de economische positie van de agenten is moeilijk te bepalen. In de administraties van de belastingaanslagen te Den Haag van 1627 en 1674 worden maar enkele individuen als ‘agent’ betiteld, omdat ze vaak onder een ander beroep staan vermeld zoals postmeester of solliciteur.<sup>60</sup> Hierdoor is het erg lastig om uit deze bronnen een indruk te krijgen van de vermogensposities van de agenten te Den Haag in de zeventiende eeuw.

## Een typologie van de agent

Verschillende auteurs wijzen op de grote variëteit in agenten, qua afkomst, opleiding, talenkennis, werkzaamheden buiten het vergaren van nieuws en informatie, het aantal opdrachtgevers en de aard van de relaties met opdrachtgevers. Edward Goldberg heeft in 1983 geprobeerd de ruim tachtig correspondenten en andere tussenpersonen die kardinaal Leopoldo de' Medici (1617–1675) hielpen kunstwerken te verzamelen, te categoriseren op basis van sociale status, hiërarchie en hun rol in verschillende netwerken. Uiteindelijk gaf hij het op, de variëteit was te groot: “we do well to view the word ‘agent’ as little more than a term of convenience, denoting anyone who was recognized as in some way in the service of the Medici.”<sup>61</sup> Alice Perrin deelde de heterogene groep van agenten van hertog August op in twee categorieën, aan de hand van het criterium ‘geleerdheid’.<sup>62</sup> Dit schijnbare contrast was echter slechts een aanloop voor Perrin om tot de conclusie te komen dat alle hertogelijke agenten goed thuis moeten zijn geweest in de wereld van geleerden, drukkers en boekhandelaren.

De benadering van Geert Janssen bij het agentennetwerk van stadhouder Willem Frederik van Nassau-Dietz (1613–1664) lijkt vruchtbaarder. Bij deze opdrachtgever (‘patroon’ in de termen van Janssen) zien we zijn nieuwsagenten opereren in vier sferen: het stadhouderlijk hof, Friesland, de rest van de Republiek en het buitenland. Janssen legt een causale relatie tussen de machtspositie van Willem Frederik in de desbetreffende sfeer en de relatie tussen de patroon Willem Frederik en de cliënt (de agent) in die sfeer.<sup>63</sup>

Het stadhouderlijk hof was een volstrekt ‘veilige’ omgeving voor Willem Frederik. Loyaliteit aan de Friese stadhouder sprak vanzelf en werd vaak van vader op zoon doorgegeven. Van een tegenprestatie voor nieuwsgaring door ondergeschikten was geen sprake, want dit was een vanzelfsprekend onderdeel van hun relatie met Willem Frederik. Deze vanzelfsprekendheid vond zijn basis in de vertrouwensrelatie tussen de (familie van de) medewerker en het hof en dus niet zozeer in reciprociteit.

Volgens Antoni Maćzak en Wim Blockmans speelde patronage in de zeventiende eeuw nog maar een bescheiden rol in het sociale verkeer.<sup>64</sup> De afname van de rol van patronage zou te maken hebben gehad met de opkomst van de stedelijke bourgeoisie met haar strenge normen en ethiek.<sup>65</sup> In het gewest Friesland onder stadhouder Willem Frederik – de tweede sfeer – lag dit echter anders. De positie van Willem Frederik was zeer sterk door de behendige manier waarop hij zijn privilege wist te exploiteren jaarlijks gedeputeerden, burgemeesters en andere ambtenaren aan te stellen in de plattelandskwartieren en bijna alle steden.<sup>66</sup> In deze publieke sfeer hechtte Willem Frederik sterk aan het uitstralen van eenheid en stabiliteit. Daarom kwamen alleen leden van de Nederduits Gereformeerde kerk in aanmerking voor deze posten, en selecteerde hij bijna uitsluitend uit een kleine Friese elite. Uiteraard moesten de functionarissen hun regio of stad goed besturen, maar ook eiste de stadhouder van hen ‘goede vriendschap’ jegens hun stadhouder en regelmatige aanlevering van nieuws tot op zeer gedetailleerd niveau.<sup>67</sup> Ook al was hier geen sprake van betaling voor de nieuwsvoorziening, het was vanzelfsprekend dat deze taak bij het voorrecht van de benoeming hoorde. Reciprociteit speelde hier dus een veel grotere rol dan aan het hof, want Willem Frederik gebruikte in de provincie Friesland straf en beloning expliciet als instrumenten voor zijn *agency problem*.

In de rest van de Republiek – de derde sfeer – had Willem Frederik niet veel formele macht. Zo beschikte hij niet over het recht om vergaderingen van de Staten-Generaal bij te wonen. Wel had hij de Friese afgevaardigden in de Staten-Generaal in zijn macht; ook had hij een vinger in de pap bij de benoeming van garnizoenscommandanten.<sup>68</sup> Om toch goed op de hoogte te zijn van de ontwikkelingen in Den Haag, zette hij de Friese afgevaardigden onder druk zeer frequent te rapporteren over wat zich voordeed. Daarnaast rekruteerde hij spionnen in Den Haag, zoals Dirck van Ruijven in 1650, die op zijn beurt vier jaar later Johan van Messeem wierf, eerste klerk bij raadspensionaris Johan de Witt (1625–1672).<sup>69</sup> Deze spionageactiviteiten kwamen in september 1655 aan het licht, en tijdens het strafproces bleek dat de motieven van Van Ruijven – die overigens ook andere binnen- en buitenlandse vijanden van De Witt via een nieuwsdienst bediend had – louter ideëel waren. Van Messeem bleek vooral gedreven te zijn geweest door haat jegens de raadspensionaris en had slechts de benoeming van een vriend tot luitenant als tegenprestatie gevraagd.<sup>70</sup> Conform de logica van het cliënt-patroon systeem zorgde Willem Frederik er voor dat beiden weer werk kregen, nadat het Hof van Holland hen gestraft had met verbanning uit Holland, Zeeland en Utrecht.<sup>71</sup>

In de vierde sfeer die Janssen onderscheidt, het buitenland, had Willem Frederik weinig te bieden op het gebied van benoemingen of andere gunsten, afgezien van in die Duitse gebieden die van hem waren. Ook ideologisch was zijn aantrekkingskracht buiten de Republiek gering. Zijn informatie kreeg hij uit twee soorten bronnen. Diplomaten van de Republiek aan buitenlandse hoven die hem gunstig gezind waren (vooral Friezen) hielden hem op de hoogte, en hij was geabonneerd op een aantal gestandaardiseerde nieuwsbulletins uit belangrijke Europese steden.<sup>72</sup>

Als we vanuit het oogpunt van macht kijken naar de verschillende informanten, kan bij de leden van zijn hofhouding en bij de spionnen worden gesproken van een sterke machtsasymmetrie. Die macht hoefde de stadhouder nauwelijks te gebruiken, omdat die informatieverschaffers uitermate loyaal waren.<sup>73</sup> Ook bij door hem benoemde functionarissen geldt een sterke machtsasymmetrie, die de stadhouder in stand hield door beloning ‘in natura’ en straf. Voor de leveranciers van de bulletins was hij slechts een van hun klanten en in de relatie met hen was daardoor nauwelijks sprake van machtsasymmetrie.

We zien dus dat Willem Frederik primair probeerde zijn informanten te sturen vanuit een cliënt-patroon relatie, waarbij zijn benoemingsmacht en hun loyaliteit de drijvende krachten waren. Als deze twee ‘wapens’ voor zijn *agency problem* niet volstonden, dan viel hij terug op een gereduceerde, minder kwetsbare relatie die als sociaal onafhankelijk en commercieel te kenschetsen valt. Kortom, we zien telkens het traditionele surplus aan macht van de opdrachtgever tegenover de informatie die de informant te bieden heeft. Door de institutionele verbeteringen was de informatieasymmetrie steeds makkelijker te cultiveren en economisch te benutten. De relaties tussen principaal en agent werden sterk beïnvloed door de omvang en de aard van machts- zowel als de informatieasymmetrie.

Als we proberen de analyse van Janssen verder te veralgemeniseren, dan lijkt de sleutel voor een algemene typering van ‘de agent’ te liggen in zijn verdienmodel en vooral de aard en omvang van zijn netwerk. Met zijn netwerk kon de agent zich kwalitatief onderscheiden.<sup>74</sup> De buitenlandse leveranciers van nieuwsbulletins waren ondernemers, evenals Benedetto Dei dat

was. Zij vormden het middelpunt van een netwerk. Vanwege hun positie in dit netwerk hadden zij een grote informatievoorsprong op hun opdrachtgevers. Deze informatieasymmetrie stelde hen in staat nieuws te verzamelen en te vermarkten. Deelname aan het netwerk van een ondernemer als Dei was vrijwillig en niet exclusief. Op het verlaten van dit netwerk stonden geen sancties, men zou alleen nieuws of inkomsten kunnen missen. Vanwege het gebrek aan invloed op de agent, speelden andere taken dan nieuwsvoorziening, zoals vertegenwoordiging, nauwelijks een rol bij dit type agenten.

Voor de andere informanten van Willem Frederik lag de situatie heel anders; die leek meer op het netwerk van Filips II in de tweede helft van de zestiende eeuw. De Spaanse koning vormde het middelpunt van dat netwerk, alle lijnen kwamen bij hem uit. Hij was de spin in het web, dankzij de enorme machtsasymmetrie; hij was verreweg machtiger dan de andere knooppunten in dit netwerk. Zijn machtsoverwicht legde veel meer gewicht in de schaal dan de informatievoorsprong van de informanten. Alle ambassadeurs, vertegenwoordigers en agenten rapporteerden rechtstreeks aan hem, vaak met een verplichte frequentie van eenmaal per week.<sup>75</sup> Andere netwerken waarvan deze informanten deel uitmaakten, konden alleen bestaan bij de gratie van (de relatie met) hun patroon. Deel uitmaken van het netwerk van Filips II betekende het aangaan (of uitbreiden) van een cliënt-patroonrelatie met deze vorst en dat was verre van vrijblijvend. Deze relatie was bijna altijd exclusief, opstappen of zelfs overstappen naar een andere patroon was nauwelijks denkbaar. Hetzelfde gold voor het verlenen van vergelijkbare diensten aan een andere opdrachtgever. Vanwege de exclusiviteit van de relatie verrichtte dit type agent ook vaak andere taken voor de opdrachtgever, zoals juridische en commerciële vertegenwoordiging.

We kunnen concluderen dat de vroegmoderne agent twee gedaanten kan aannemen: ‘ondernemer’ en ‘cliënt’, waarbij de informatieasymmetrie, respectievelijk machtsasymmetrie bepalend zijn.<sup>76</sup> Table 1 toont een categorisering van agenten in een denkbeeldig continuüm tussen deze twee basisvormen.

Deze basisvormen zijn theoretische constructies. Er zal geen agent bestaan hebben die geheel voldeed aan een van beide profielen. Aitzema bijvoorbeeld stond dicht bij ‘de ondernemer’ dan bij ‘de cliënt’. Zijn dienstverlening had echter ook trekken van ‘de cliënt’. Zo bemiddelde hij voor sommige opdrachtgevers in aankopen en verzorgde hij ook het transport van goederen. Verder zal hij vanwege zijn sociale status (hij was afkomstig uit het Friese

Table 1. Een typologie van de vroegmoderne agent

Kenmerk / type agent	Ondernemer	Cliënt
Positie in netwerk	Middelpunt in zelf ontwikkeld netwerk	Eindpunt in door patroon ontwikkeld netwerk
Aantal opdrachtgevers	Veel	Weinig (of één)
Drijvende kracht	Informatieasymmetrie	Machtsasymmetrie
Aard van relatie agent-opdrachtgever	Relatief gelijkwaardig, niet-exclusief	Ongelijkwaardig (opdrachtgever belangrijkste vormgever relatie), exclusief
Beloning voor nieuwsvoorziening	Geld, meestal jaarwedde	Geen of indirect (gunst, wederdienst)
Drempel om relatie aan te gaan of op te zeggen	Laag	Hoog
Andere taken dan nieuwsgaring voor dezelfde opdrachtgever	Mogelijk	Zeer waarschijnlijk



III. 2. Pieter Isaacz, 1606. Klavecimbeldeksel met een Allegorie op Amsterdam als centrum van de wereldhandel, olieverf op paneel, 79,4 x 165 cm, Rijksmuseum Amsterdam.  
<https://www.rijksmuseum.nl/nl/collectie/SK-A-4947>, 30-4-2014

patriciaat, maar niet van adel) een deel van zijn relaties en dan vooral de relaties met afnemers uit kringen van de hoge adel, niet als gelijkwaardig ervaren hebben.<sup>77</sup> Dit zien we bijvoorbeeld terug in de voortdurende laksheid van hertog August ten aanzien van zijn financiële verplichtingen aan Aitzema.<sup>78</sup>

Een lastige categorie agenten om te positioneren op dit continuüm zijn de clandestiene agenten, omdat er over hun activiteiten vaak weinig bronnen bewaard zijn gebleven. Een spion als Van Ruijven, wiens activiteiten louter ideologisch gemotiveerd waren, was een typische ‘cliënt’.<sup>79</sup> Een typische ‘ondernemer’ lijkt Pieter Isaacs (1569–1625), commissaris van de Staten-Generaal in het Sontgebied en schilder aan het Deense hof.<sup>80</sup> Hij spioneerde van 1620 tot zijn dood in 1625 tegen hoge vergoeding voor de Zweedse kanselier Axel Oxenstierna (1583–1654). Zijn status als schilder gebruikte hij hierbij als dekmantel. Omdat Isaacs af en toe ook schilderde voor het Zweedse hof, wekte de correspondentie en het betalingsverkeer met Zweden geen achterdocht op.<sup>81</sup> Rubens (1577–1640), een derde bekende spion uit die tijd, was eigenlijk geen agent. Zijn werkzaamheden voor vorsten hadden vaak het karakter van een Sondergesandt, al dan niet clandestien.<sup>82</sup>

### Het netwerk van de agent

De meeste agenten hadden zich verplicht om wekelijks, op een vaste dag, een handgeschreven rapport te versturen.<sup>83</sup> Naast het rapport kon de wekelijkse zending, al naar gelang de afspraak, ook nog drukwerk bevatten, meestal kranten en pamfletten.<sup>84</sup> Zo voorzag Hainhofer hertog August van Italiaanse kranten, en stuurde Jean Beeck, de opvolger van Wicquefort, gedurende zijn gehele aanstellingstijd Franse kranten en bladen met zijn correspondentie mee, waaronder de op rijm gestelde *Gazette du temps* van de schrijver en dichter Jean Loret (ca. 1600–1665), de *Muse royale* plus een aantal wetenschappelijke tijdschriften.<sup>85</sup> De buitenlandse abonnees van Aitzema stelden blijkbaar veel prijs op de toezending van populaire pamfletten, want alleen al in 1646 kocht hij in Den Haag bij de boekwinkels van



Jan Veely en Anthony Tongerlo in totaal 216 exemplaren van 67 verschillende pamfletten.<sup>86</sup> Naast kranten en pamfletten stuurde hij soms ook officiële documenten mee zoals gedrukte resoluties.<sup>87</sup> Zelf gebruikte Aitzema de driemaal per week verschijnende *Opregte Haerlemsche courant* als een van zijn nieuwsbronnen.

In sommige gevallen was het informeren van de opdrachtgever de enige taak van de agent en was er van andere activiteiten voor de opdrachtgever(s) niet of nauwelijks sprake. Dit zien we bijvoorbeeld bij samenstellers van nieuwsbulletins als Dei of bij een spion als Van Ruijven. Bij andere agenten spraken de andere werkzaamheden juist zodanig tot de verbeelding, dat ze soms hun primaire taak uit het oog verloren: met grote regelmaat de opdrachtgever informeren over al het belangrijke nieuws.<sup>88</sup> Vooral als informanten ook actief waren in de kunstwereld, zoals de kunsthandelaar Michel le Blon (1587–1657) en de schilder Pieter Isaacs, beiden informant van de Zweedse kanselier Oxenstierna, bleef hun werk als agent of spion vaak onderbelicht in de historiografie.<sup>89</sup> Dat geldt ook voor de schilder Rubens, wiens activiteiten als spion, agent en diplomaat pas recent in de belangstelling zijn komen te staan.<sup>90</sup>

Sommige agenten hadden een brede taakopvatting. Zo voorzag Wicquefort hertog August regelmatig van aanbevelingen voor aan te nemen personeel, zoals dans- en spraakleraren.<sup>91</sup> Beeck fungeerde naast agent ook als gastheer en tijdelijk secretaris van de zonen van de hertog tijdens hun *grand tour* en mocht tweemaal de hertog zelf verwelkomen. Veel opdrachtgevers hadden een apart netwerk opgetuigd van logistieke en financiële dienstverleners om boeken en andere aankopen met zo weinig mogelijk kosten en risico op de juiste plaats te krijgen.<sup>92</sup> Soms ontwikkelde een agentschap zich tot een logistiek centrum, zoals het agentschap in Nürnberg van Georg Forstenheuser, die als nieuwsagent met een heel netwerk aan informanten en correspondenten opereerde, maar wiens firma voor hertog August ook als logistiek en financieel knooppunt voor de Italiaanse en zuidelijke Duitse staten diende.

In de historiografie is geen discussie over het feit dat het netwerk van de agent zijn belangrijkste troef was.<sup>93</sup> We zien dat agenten deze netwerken ontwikkelden vanuit verschillende werkvelden.<sup>94</sup> Een aantal baseerde het netwerk op zijn positie in de wereld van de politiek en diplomatie. Dit waren vaak nieuwsagenten van het type ‘ondernemer’ die hun positie baseerden op informatieasymmetrie, zoals Wicquefort en Aitzema. Sommige opdrachtgevers, zoals hertog August, hadden een voorkeur voor agenten uit de wetenschappelijke wereld. Ook uit de wereld van de handel en de kunst waren veel agenten afkomstig. Vooral de agenten die handelden in kunst en boeken krijgen veel aandacht in de historiografie.

Opvallend is het gebrek aan aandacht in de geschiedschrijving over vroegmoderne agenten met militaire connecties, zoals vader en zoon Van der Heck. Voor vorsten en andere bestuurders was hun eigen militaire kracht en die van andere partijen van groot belang. Militair potentieel was niet alleen belangrijk vanwege conflicten op of nabij hun eigen grondgebied, maar ook de mogelijkheid om hun legers te verhuren aan andere heersers was voor hen een belangrijk middel om zich op het Europese toneel te manifesteren. Bemiddelaars en informanten die goed thuis waren in militaire en aanverwante zaken, zoals logistiek en financiën, moeten dus voor hen van grote meerwaarde geweest zijn. Toch wijst alleen Jonckheere in een artikel over de ‘solliciteur-culturel’ op de rol die agenten uit militaire kringen



III. 3. Johan Hallungius (?-1727). Gezant van de Hertog van Saksen te Den Haag, agent en solliciteur-militair van het regiment dragoniers van de koning van Engeland, kunstverzamelaar.  
Anoniem, olieverf op doek, 115 x 95 cm, Centraal Bureau voor Genealogie.  
<http://explore.rkd.nl/nl/explore/images/144056>, 30-4-2014

en in het bijzonder de sollicitateurs-militair speelden als bemiddelaars op de gebieden van nieuws, huurlegers, krediet, kunst et cetera.<sup>95</sup>

De solliciteur-militair was een typisch Nederlands fenomeen dat rond 1600 zijn intrede deed in de Republiek. Als stadhouder Maurits op korte termijn een troepenmacht op de been wilde brengen, had hij niet, zoals soevereine vorsten, een door de belastingbetaler en geldschietters gevulde kas ter beschikking, maar moest hij eerst aan tafel met de gewesten. Dat kostte zoveel tijd dat in de Republiek een intermediair, de solliciteur-militair, op het toneel verscheen. Deze voor eigen rekening en risico optredende ondernemer schoot de soldij en de kosten van uitrusting en foerage voor aan de kapitein van een compagnie en vroeg dit voorschot plus een toeslag voor rente en risico terug aan het gewest waaraan de compagnie was toegewezen.<sup>96</sup> Het lukte de Republiek op deze manier om heel lang het geld bijeen te brengen voor een – in verhouding tot de omvang van de bevolking – buitenproportioneel groot leger.<sup>97</sup> Deze situatie waarin de commandanten – vaak Duitse prinses of kroonprinses – en de sollicitateurs-militair als ondernemers zaken met elkaar deden, heeft tot de Frans-Bataafse tijd bestaansrecht gehad in de Republiek.<sup>98</sup> Vooral tijdens de Negenjarige Oorlog (1688–1697) en

de Spaanse Successieoorlog (1701–1714) vochten veel buitenlandse aristocraten met hun huurlegers in dienst van de Republiek.<sup>99</sup>

### Onderzoek naar de dubbelfunctie agent – solliciteur-militair

Als we op basis van primaire en secundaire bronnen de achtergronden van de vertegenwoordigers van buitenlandse mogendheden in de vroegmoderne tijd in de Republiek onder de loep nemen, dan levert dat uiteindelijk als resultaat een lijst op met 25 agenten die tevens als solliciteur-militair werkzaam zijn geweest (zie Bijlage 1). Zeer waarschijnlijk zullen meer agenten deze dubbelfunctie uitgeoefend hebben. Solliciteur-militair was lang een vrij beroep; een overzicht van personen met deze professie ontbreekt helaas. Op een totaal van bijna 700 agenten lijkt 25 stuks (ca. 3%) weinig, maar dat lage percentage laat zich eenvoudig verklaren.<sup>100</sup> De Republiek huurde vooral Duitse troepen in en van de gesignaleerde 25 agenten werkten er 24 voor Duitse opdrachtgevers. Als we alleen de agenten meetellen die bij Duitse opdrachtgevers in dienst waren, dan blijkt dat 24 agenten solliciteur-militair waren, op een totaal van 312 agenten (8%). Ten slotte moeten we bedenken dat naast deze sollicitteurs-militair ook andere agenten militaire connecties hadden, zeker de ex-officieren onder hen.

Van de eerste vermeldingen als solliciteur-militair van de 25 in Bijlage 1 genoemde personen in zien we er twee in de eerste helft van de zeventiende eeuw, vier in de tweede helft, elf in de eerste helft van de achttiende eeuw en zeven in de tweede helft van die eeuw. Een verklaring voor de geringe overlap tussen beide functies in de eerste decennia moet waarschijnlijk gezocht worden in het verschil in sociale status. In de eerste helft van de zeventiende eeuw was er veel verloop onder de sollicitteurs-militair, en deden zich veel conflicten voor.<sup>101</sup> Het beroep stond niet hoog aangeschreven. Het valt te begrijpen dat mensen die de toch vrij voorname functie van agent uitoefenden, zich hier verre van hielden. In het vierde kwart van de zeventiende eeuw werden de verdiensten van de sollicitteurs, na een dip in het derde kwart, hoger dan ooit tevoren. Mede doordat de drempels voor toetreders steeds hoger werden, won het beroep aan *salonfähigkeit* en werd exclusief werken voor maar één opdrachtgever steeds meer de norm.<sup>102</sup> Waarschijnlijk verklaart dit waarom de dubbelfunctie agent / solliciteur-militair steeds vaker voorkomt.

Bij analyse van de volgorde van de vermeldingen van beide functies in Bijlage 1, zien we in de zeventiende eeuw geen duidelijk beeld, maar in de achttiende eeuw geldt dat de vermeldingen als solliciteur-militair vaak het oudst zijn, in elf van de twintig gevallen. De omgekeerde volgorde komt slechts vier maal voor en in vijf gevallen is het tijdsverschil slechts gering. Dit bevestigt het beeld dat als iemand eenmaal solliciteur-militair was geworden, er nog wat tijd overheen ging voor hij in aanmerking te kwam voor een eervolle functie als agent, zeker als gewacht moest worden op het overlijden of terugtreden van hun vader als agent (zoals vader en zoon van der Heck, van Wijn en Heeneman. Zie Bijlage 1). Omdat de agentschappen voor bijna alle sollicitteurs exclusief en langdurig van aard waren en het honorarium voor het agentschap voor hen van relatief geringe betekenis was, zullen deze agenten over het algemeen tot het type 'cliënt' behoord hebben.

## Conclusie

In dit artikel over de opkomst en ontwikkeling van de nieuwsagent in de Republiek, wordt ook het fenomeen van de grote variëteit in agenten onderzocht. Dit onderzoek leidt tot vier bevindingen.

De eerste bevinding is dat het ontstaan van de agent primair een economisch fenomeen was. Door verbeteringen in de infrastructuur (en dan vooral de postvoorziening) en instituties in West-Europa kwam een proces van arbeidsdeling en specialisatie op gang, waardoor de agent vanaf de zeventiende eeuw een nieuwe en belangrijke rol kon gaan spelen in de nieuwsvoorziening. Net als bij de opkomst van internet in de 21<sup>e</sup> eeuw, kwamen door het ontstaan van nieuwe en betere infrastructuur nieuwe rollen, functies en beroepen tot wasdom en gingen andere teloor. Meer factoren speelden een rol bij de opkomst van de agent, zoals een toenemende behoefte aan agenten door de ontwikkeling van de diplomatie, maar de vooruitgang op logistiek gebied was toch de drijvende kracht. Door de opkomst van gedrukte nieuwsmedia en de verbetering en uitbreiding van het postsysteem boette de nieuwsagent in de achttiende eeuw overigens weer aan belang in.

Had Edward Goldberg gelijk toen hij stelde dat de variëteit aan agenten te groot was om tot een ordening te komen? In dit artikel is deze variëteit in ogenschouw genomen langs twee assen, enerzijds het karakter van de relatie tussen agent en opdrachtgever(s) en daarnaast de aard van de activiteiten die de agent ontplooidde voor zijn opdrachtgever(s) en de kringen waarin dat gebeurde. Als we naar de eerste as kijken, de variëteit in de aard van de relatie tussen opdrachtgever en agent, dan zien we grote verschillen, bijvoorbeeld in aantal opdrachtgevers, de omvang van de machts- en informatieasymmetrie tussen opdrachtgever en agent, de vorm en omvang van de beloning en de mate waarin ook andere taken voor de opdrachtgever werden verricht. Deze verschillen laten zich goed verklaren met de *agency theory*. Een tweede bevinding komt ook voort uit die theorie, namelijk de aanpak van het *agency problem*. Bij de aansturing van de agenten had de opdrachtgever te maken met risico's als gevolg van de informatieasymmetrie, zoals *moral hazard* en *adverse selection*. De opdrachtgevers adresseerden deze risico's met drie instrumenten: appelleren aan loyaliteit en ideologische overeenkomsten, beloning en straf toe te passen en door te bepalen welke taken en bevoegdheden ze hun agenten gaven.

Een derde bevinding is dat het verdienmodel van de agent en in samenhang daarmee de positie van de agent in zijn netwerk, belangrijke verklarende factoren blijken te zijn voor de vorm die de relatie met zijn opdrachtgever aanneemt. Op basis van verschillende kenmerken die samenhangen met het verdienmodel en het netwerk van de agent, onderkennen we twee basisvormen van de vroegmoderne agent: 'de cliënt' en de 'ondernemer'. Tot welk van deze twee basistypen de agent gerekend kan worden wordt bepaald door respectievelijk machts- en informatieasymmetrie. Met deze typologie is het mogelijk agenten te categoriseren en verschillen in vroegmoderne opdrachtgever-agent relaties te verklaren.

De activiteiten die de agenten buiten hun nieuwsgaring ontplooiden, de tweede as, hadden een grote invloed op de relaties met hun opdrachtgevers. De kringen waarin de agenten verkeerden liepen dan ook ver uiteen: wetenschap, kunst, handel, leger en de wereld van de politiek en diplomatie. Vaak lijkt de achtergrond van de agent een hoofdrol te spelen in de

‘match’ met de opdrachtgever of is de rol van tussenpersoon in nieuws zelfs een vervolg op andere activiteiten, zoals bij veel sollicitours-militair. In de historiografie is de aandacht onevenwichtig verdeeld over de diverse kringen. De wereld van de kunst wordt overbelicht, terwijl de militaire kringen over het hoofd gezien worden. Met name de sollicitour-militair, een in internationaal opzicht unieke functie van makelaar in huurlegers, verdient hierbij meer aandacht. Uit een inventarisatie van agenten in de Republiek blijkt namelijk dat een behoorlijk aantal agenten, minstens 25 stuks, naast hun agentschap het beroep uitoefenden van sollicitour-militair. Deze combinatie van functies komt in de eerste helft van de zeventiende eeuw nauwelijks voor, waarschijnlijk omdat sollicitours-militair toen niet goed bekend stonden. Daarna won het beroep aan prestige, al bleef het gebruikelijk dat iemand eerst carrière maakte als sollicitour-militair voor hij door een buitenlandse mogendheid tot agent werd benoemd.

## Bijlage 1

Overzicht van buitenlandse vertegenwoordigers, residerende in Nederland, waarvan bekend is dat ze tevens opereerden als sollicitour-militair, zo veel mogelijk in chronologische volgorde (laatste kolom), 1618–1780.

Naam + nummer in repertorium “Schutte” <sup>a</sup>	Geboren Overleden	Functie in de Republiek	Opdrachtgever + jaar eerste vermelding als agent	Jaar vermelding sollicitour-militair
Dirck van Noordingen 301	Ca. 1580–1642/44	Agent	Graaf van Oost-Friesland (1618)	1624–1633, 1636 <sup>b</sup> , 1639 <sup>c</sup>
Gillis van der Heck sr. 316	–1683	Agent Agent, Postmeester <sup>d</sup> Agent Agent	Bohemen (1648) Brandenburg Brunswijk-Wolfenbüttel Brunswijk-Lüneburg (Hannover)	1648–1649 <sup>f</sup>
Johan Dellon 256	–1696	Agent Agent	Palts <sup>e</sup> Prins van Waldeck-Pyrmont, stafchef, later opperbevelhebber van het Staatse leger (1677) 1673	Vanaf 1671, 1690 <sup>g</sup>
Gilles van der Heck jr. 189	1650–1727	Directeur van’s lands Militie Agent Agent Agent / resident Agent Agent Agent Luitenant <sup>h</sup>	Straatsburg (1671) Brandenburg Brunswijk-Lüneburg (Hannover) Osnabrück Brunswijk-Wolfenbüttel Hessen-Kassel Saksen-Gotha-Altenburg 1673	1679, 1682, 1683 <sup>i</sup> , 1697 <sup>j</sup> (failliet); wordt bankier genoemd in 1676 <sup>k</sup> ; vader ook sollicitour
Hendrik Helt, 166	–1726	Agent Commissaris	Brandenburg (1697) Württemberg	1683
Adrianus Bout 205	1661–1733	Agent, klerk secretarie RvS	Palts (1722) 1695–1709	1696–1709 <sup>l</sup>
Johan Hallungius 429	–1727	Resident / extra-ordinaris envoyé Agent	Saksen-Gotha-Altenburg (1709) Engeland (via Marinus van Vrij-bergen, Staats gezant in Londen)	1697 <sup>m</sup>
Johan van Ourijk (Aurich) 462	–1724	Agent, Notarisklerk	Denemarken (1697) 1679	1702, 1703



Naam + nummer in repertorium "Schutte" <sup>a</sup>	Geboren Overleden	Functie in de Republiek	Opdrachtgever + jaar eerste vermelding als agent	Jaar vermelding solliciteur-militair
Cornelis Overschie 231	–	Agent	Nassau-Siegen (1718)	1706
Harman Vos 345	–1739	Agent, klerk Holland	Holstein (1694) 1700	Vanaf 1711
Nicolaas Hooreman 218	1706–1764	Agent Secr. Heerlijkheid Putten	Keurvorst van de Palts (1725)	1726
Hendrik van Heteren jr. 248	1672–1749	Agent Agent Commies financie ter Generaliteit Vroedschap	Hessen-Kassel (1743) Nassau-Dillenburg <sup>n</sup> 1682	1730–1739 <sup>o</sup>
Lambertus Mulder 350	1690–1762	Agent Vroedschap	Den Haag 1697–1749 Holstein-Gottorp (1744)	Ca. 1730; vader ook solliciteur
Christoffel Nicolaas Mollerus	1710–	Agent	Den Haag 1743–1762 Hessen-Philipsthal (1754)	1737, <sup>p</sup> 1754 <sup>q</sup>
Abraham van Wijn 354	1715–1784	Agent Notaris <sup>r</sup>	Holstein-Gottorp (1782) Den Haag 1737–1780	1739
Gijsbert Heeneman 249	1718–1792	Agent  Agent Advocaat Hoven justitie Commies ridder- schap Holland	Saksen-Gotha-Altenburg (1744) Hessen-Kassel 1739 1760	1741, 1755 <sup>s</sup>
Arend Ellinckhuizen 352	1719–1782	Agent Advocaat Hoven justitie	Holstein-Gottorp (1762) 1743	1743
Johan Antonij van Meerloo 309	1719–1796	Agent Scriba wic, kamer Rotterdam	Emden (1744) 1759–1766	1743–1780
Daniel 's Heerenberg 403	1724–1789	Agent	Brandenburg- Ansbach (1755)	1750, 1754 <sup>t</sup>
Johann Gabriel Zanders 258	1731–1792	Agent Agent, raad Advocaat Hoven justitie	Waldeck (1752) Brandenburg-Ansbach 1753	1750, 1771 <sup>u</sup>
Jan van den Berg 294	–	Agent, raad Agent	Lippe (1739) Sardinië	1754 <sup>v</sup> , 1763–1765 (failliet)
Christiaan Frederik Meyer 188	1726–1807	Agent	Bamberg & Würzburg (1760)	1758
Alexander Johnson 310	1716–	Agent Advocaat	Steden Oost- Friesland (1744)	1763–1769
Lodewijk van Wijn 355	1745–1812	Agent	Holstein-Gottorp (1782)	1767; vader ook solliciteur
Johan Gijsbert Heeneman 253	1749–1804	Agent Agent	Saksen-Gotha (1793) Hessen-Kassel	1792 <sup>w</sup> ; vader ook solliciteur

<sup>a</sup> O. Schutte, *Repertorium der buitenlandse vertegenwoordigers, residerende in Nederland 1584–1810*, Nijhoff, 's-Gravenhage 1983.

<sup>b</sup> O. van Nimwegen, 'Deser landen krijchsvolck', *Het Staatse leger en de militaire revoluties (1588–1688)*, Bakker, Amsterdam 2006, p. 69.

<sup>c</sup> Gelders Archief, toegang 0370, Heren en graven van Culemborg 1198–1817, inv. 761, Rekeningen van Derick van Noordingen als solliciteur van de compagnie kurassiers van graaf Floris II en graaf Filips Theodoor, 1624–1639.

<sup>d</sup> C.F. Jahn, *Die Gründung Der Kurbrandenburgisch-Preußischen Staatspost: 1646–1688. Ein Beitrag Zur Geschichte Des Preußischen Staates*, Julius Springer, Berlin 1849, p. 24.

<sup>e</sup> Benedictus de Spinoza, *De nagelate schriften van B. d. S. Als zedekunst, staatkunde, verbetering van 't verstant, brieven en antwoorden. Uit verscheide talen in de Nederlandsche gebragt*, Amsterdam 1677, p. 614–615.

<sup>f</sup> Notarieel Archief Den Haag: inv. 185, 166; inv. 102, 55; inv. 102, 78.

<sup>g</sup> C.J.J. Stol, 'Van stinkput tot stokerij', in: *Die Haghe*, jg. 1981, p. 76.

<sup>h</sup> Notarieel Archief Den Haag: inv. 365, 704.

<sup>i</sup> Notarieel Archief Den Haag: inv. 909, 671; inv. 535, 245; inv. 541, 481; inv. 542, 257.

<sup>j</sup> Familiearchief Van Heteren, toegang 3.20.88, inv. 19.

<sup>k</sup> A. Bues (red.), *Eine schwierige Erbschaft. Die Verhandlungen nach dem Tode Herzog Jakobs von Kurland 1682/83*, Harrassowitz, Wiesbaden 1995, p. 130.

<sup>l</sup> K.J.A. Jonckheere, *Kunsthandel en diplomatie. De veiling van de schilderijenverzameling van Willem III (1713) en de rol van het diplomatieke netwerk in de Europese kunsthandel*, z.p. 2005, p. 164.

<sup>m</sup> *De briefwisseling van Anthonie Heinsius, 1702–1720*. IV, 1705, A. J. Veenendaal jr. (red.), Nijhoff, 's-Gravenhage 1981, p. 9.

<sup>n</sup> J.H. Kompagnie, *Het familiearchief van Heteren, het archief van de solliciteur-militair Paulus Gebhardt en het archief van de commies van 's lands magazijnen te Delft, Dirk van Heemskerck*, Rijksarchief in Zuid-Holland, 's-Gravenhage 1979, p. xx.

<sup>o</sup> Nationaal Archief: Familiearchief Van Heteren, toegang 3.20.88, Beschrijving van de series en archiefbestanddelen, 12.

<sup>p</sup> Het Utrechts Archief, toegang 69, Huis Beverweerd te Werkhoven, 1437–1859.

Inv. 3.2.1, Lodewijk Theodoor (I) van Nassau-La Leck, 1701–1748, 551, Akte van schuldbekentenis, groot 1.200 gulden, ten laste van Lodewijk Theodoor (I) en ten behoeve van Christoffel Nicolaas Mollerus, solliciteur-militair, 1737. Afgelost, 1747.

<sup>q</sup> J.B.J.N. van der Schueren, 'De Jurisdictie-geschillen tusschen het Hof van Holland en den magistraat van Den Haag IV', in: *Die Haghe*, jg. 1907, p. 28–29.

<sup>r</sup> J.J. de Jong, *Met goed fatsoen. De elite in een Hollandse stad, Gouda 1700–1780*, Bataafsche Leeuw, Amsterdam 1985, p. 381.

<sup>s</sup> Sv.E. Veldhuijzen, 'Westerbeek', in: *Die Haghe*, jg. 1978, p. 331–332, 340.

<sup>t</sup> Van der Schueren, 'De Jurisdictie-geschillen', p. 28–29.

<sup>u</sup> H.J.J.M. van Diepen, 'Geschiedenis van de huizen aan den Lange Vijverberg', in: *Die Haghe*, jg. 1945, p. 30.

<sup>v</sup> Ibidem.

<sup>w</sup> Veldhuijzen, 'Westerbeek', p. 332.

## Noten

1. C.B. Beltrán, 'Philip of Spain: the spider's web of news and information', in: Dooley, *The dissemination of news*, p. 27, 30, 35.
2. Infelise, 'News networks between Italy and Europe', p. 52; Keblusek, 'Profiling the early modern agent', p. 14.
3. D.C. North, 'Institutions', in: *The Journal of Economic Perspectives*, 1, 1991, p. 98.
4. W. Hillebrand, 'Das Gesandter- und Agentwesen des Herzogtums Braunschweig-Wolfenbüttel am Ende des alten Reiches, 1764–1806/07', in: *Braunschweigisches Jahrbuch*, jg. 1963, nr. 44, p. 120.
5. Ibidem; G. Mattingly, *Renaissance diplomacy*, Jonathan Cape, Harmondsworth 1973, p. 10, 23–29; J.W. Veluwenkamp, 'International business communication patterns in the Dutch commercial system, 1500–1800', in: H. Cools, M. Keblusek & B.V. Noldus (red.), *Your humble servant. Agents in early modern Europe*, Verloren, Hilversum 2006, p. 125–129; A. Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik Herzog Augusts d. J. Der Aufbau des französischen Bestandes der Bibliotheca Augusta', in: *Wolfenbütteler Barock-Nachrichten*, jg. 2004, nr. 31, p. 186.
6. Zie bv. M. Auwers, 'Pieter Paul Rubens als diplomatiek debutant. Het verhaal van een ambitieus politiek agent in de vroege zeventiende eeuw', in: *Tijdschrift voor geschiedenis*, jg. 2010, nr. 123, p. 20–33; E.L. Goldberg, *Patterns in late Medici art patronage*, Princeton University Press, Princeton 1983; K.J.A. Jonckheere, 'The 'Solliciteur-Culturel'. Some notes on Dutch agents and international trade in art and applied art', in: *De zeventiende eeuw*, jg. 2008, nr. 24, p. 162–180; M. Keblusek, *Boeken in de hofstad. Haagse boekcultuur in de Gouden Eeuw*, Verloren, Hilversum 1997; M. Keblusek en B.V. Noldus (red.), *Double agents. Cultural and political brokerage in Early Modern Europe*, Brill, Leiden/Boston 2011.
7. Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 184; Goldberg, *Patterns in late Medici art patronage*, p. 25; G.H. Janssen, 'Dutch clientelism and news networks in public and private spheres. The case of stadholder William Frederick (1613–1664)', in: J.W. Koopmans (red.), *News and politics in early modern Europe (1500–1800)*, Peeters, Leuven 2005, p. 154.
8. O. Schutte, *Repertorium der buitenlandse vertegenwoordigers, residerende in Nederland 1584–1810*, Nijhoff, 's-Gravenhage 1983.
9. K.M. Eisenhardt, 'Agency theory: an assessment and review', in: *The Academy of Management Review*, jg. 1989, nr. 14, p. 58; North, 'Institutions', p. 100; Veluwenkamp, 'International business communication patterns', p. 123.
10. B.M. Mitnick, *Fiduciary responsibility and public policy: the theory of agency and some consequences*, presented at the 1973 Annual Meeting of the American Political Science Association, New Orleans, p. 1–40; S.A. Ross, 'The economic theory of agency: the principal's problem', *American Economic Review*, jg. 1973, nr. 63, p. 134–139.
11. Zie bijvoorbeeld: Eisenhardt, 'Agency theory', p. 57; S.P. Shapiro, 'Agency Theory', *Annual Review of Sociology*, jg. 2005, nr. 1, p. 263; M.C. Pontes, 'Agency Theory: a Framework for Analyzing Physician Services', *Health Care Management Review*, jg. 1995, nr. 4, p. 57–67; L.L. Lan en L. Heracleous, 'Rethinking Agency Theory: The View from Law', *Academic Management Review*, jg. 2010, nr. 2, p. 294–314; A.M. Carlos en S. Nicholas, 'Agency problems in early chartered companies: the case of The Hudson's Bay Company', in: *The Journal of Economic History*, jg. 1990, nr. 50, p. 853–875.

12. A. Lui, 'Multiple principal-agent problems in securitisation', in: *Poznan University of Economics Review*, jg. 2011, nr. 2, p. 51.
13. J. Kivisto, 'An Assessment of Agency Theory As a Framework for the Government-University Relationship', *Journal of Higher Education Policy and Management*, jg. 2008, nr. 4, p. 339-350.
14. Carlos, 'Agency problems in early chartered companies', p. 857; A.M. Carlos, 'Principal-Agent problems in early trading companies: a tale of two firms', in: *The American Economic Review*, jg. 1992, nr. 82, p. 140.
15. Eisenhardt, 'Agency theory', p. 61.
16. Ibidem.
17. M. Keblusek, 'Introduction. Profiling the early modern agent', in: Cools, Keblusek en Noldus, *Your humble servant*, p. 12.
18. North, 'Institutions', p. 100, 106; Veluwenkamp, 'International business communication patterns', p. 123, 127.
19. Auwers, 'Pieter Paul Rubens als diplomatiek debutant', p. 32; M. Keblusek, 'Mercator Sapiens: merchants as cultural entrepreneurs', in: Keblusek en Noldus, *Double agents*, p. 104; H. Cools, 'Francesco Feroni (1614/16-1696). Brokers in cereals, slaves and work of art', in: Cools, Keblusek en Noldus, *Your humble servant*, p. 40.
20. Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 200; Keblusek, 'Mercator Sapiens', p. 103-104; Keblusek, 'Profiling the early modern agent', p. 13; M. Infelise, 'News networks between Italy and Europe', in: B. Dooley, (red.), *The dissemination of news and the emergence of contemporaneity in early modern Europe*, Ashgate, Farnham/Burlington 2010, p. 57.
21. U. Brohm, *Die Handwerkspolitik Herzog Augusts des Jüngeren von Braunschweig-Wolfenbüttel (1635-1666); zur Rolle von Fürstenstaat und Zünften im Wiederaufbau nach dem Dreißigjährigen Krieg*, Steiner, Stuttgart 1999, p. 28; Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 192-194.
22. H. Schmidt-Glintzer, W. Arnold en M.R. Green, *A treasure house of books : the library of Duke August of Brunswick-Wolfenbüttel*, Harrassowitz, Wiesbaden 1998, p. 112.
23. Schutte, *Repertorium der buitenlandse vertegenwoordigers*, p. 307.
24. Keblusek, *Boeken in de hofstad*, p. 249.
25. Ibidem, p. 250.
26. Ibidem, p. 236; J. Kleinpaul, *Das Nachrichtenwesen der deutschen Fürsten im 16. und 17. Jahrhundert. Ein Beitrag zur Geschichte der geschriebenen Zeitungen*, Klein, Leipzig 1930, p. 90.
27. Keblusek, *Boeken in de hofstad*, p. 251; Kleinpaul, *Das Nachrichtenwesen*, p. 160.
28. Notarieel Archief Den Haag, inv. 168, 107, 10-6-1650; inv. 825, 258, 8-10-1672; inv. 289, 50 e.v., 24-11-1681; inv. 283, 323, 9-11-1671; Nationaal Archief, Hof van Holland: Rekesten om mandement, 20-3-1651; B. de Spinoza, *De nagelate schriften van B. d. S. Als zedekunst, staatkunde, verbetering van 't verstant, brieven en antwoorden. Uit verscheide talen in de Nederlandsche gebragt*, Amsterdam, 1677, p. 614-615.
29. H.E. van Gelder, 'Haagsche cohieren II', in: *Die Haghe*, jg. 1914-1915, p. 61.
30. Kleinpaul, *Das Nachrichtenwesen*, p. 161.
31. Keblusek, *Boeken in de hofstad*, p. 246.
32. Keblusek, 'Mercator Sapiens', p. 103.
33. M. Keblusek, 'Gekocht in Den Haag. Hertog August von Wolfenbüttel en de Haagse Elzeviers', in: B.P.M. Dongelmans, P.G. Hoftijzer en O.S. Lankhorst (red.), *Boekverkopers van Europa : het 17de-eeuwse Nederlandse uitgevershuis Elzevier*, Walburg Pers, Zutphen 2000, p. 219.
34. Een modale arbeider kon in Holland maximaal 250 tot 300 gulden per jaar verdienen, zie J.L. van Zanden, 'De economie van Holland in de periode 1650-1805: groei of achteruitgang? Een overzicht van bronnen, problemen en resultaten', in: *Bijdragen en mededelingen betreffende de geschiedenis der Nederlanden*, jg. 1987, nr. 102, p. 566.
35. Kleinpaul, *Das Nachrichtenwesen*, p. 159-161; Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 198.
36. Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 190, 198-200; Schmidt-Glintzer, *A treasure house of books*, p. 115.
37. Jonckheere, 'The 'Solliciteur-Culturel'', p. 163.
38. Hillebrand, 'Das Gesandter- und Agentwesen', p. 138-139.
39. Hillebrand, 'Das Gesandter- und Agentwesen', p. 120.
40. Veluwenkamp, 'International business communication patterns', p. 125-129; Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 186; Keblusek, *Boeken in de hofstad*, p. 79.
41. Veluwenkamp, 'International business communication patterns', p. 125.
42. J.P.B. Jonker en K.E. Sluyterman, *Thuis op de wereldmarkt : Nederlandse handelshuizen door de eeuwen heen*, Sdu, Den Haag 2000, p. 28-30; Veluwenkamp, 'International business communication patterns', p. 128; M. Keblusek, 'Introduction. Profiling the early modern agent', p. 14.

43. P. Starr, *The creation of the media. Political origins of modern communications*, Basic Books, New York 2004, p. 31.
44. Jonker en Sluyterman, *Thuis op de wereldmarkt*, p. 38–39.
45. Ibidem; L.A. van der Valk, 'Overheid en de ontwikkeling van het verzekeringswezen 1500–1815', in: J.L.J.M. van Gerwen en M.H.D. van Leeuwen (red.), *Studies over zekerheidsarrangementen : risico's, risicobestrijding en verzekeringen in Nederland vanaf de Middeleeuwen*, Nederlandsch Economisch Historisch Archief / Verbond van Verzekeraars, Amsterdam / Den Haag 1998, p. 25; North, 'Institutions', p. 108.
46. Keblusek, *Boeken in de hofstad*, p. 260–261; M. Keblusek, 'Book agents. Intermediaries in the Early Modern World of Books', in: Cools, Keblusek en Noldus, *Your humble servant*, p. 102.
47. North, 'Institutions', p. 98–99.
48. A. de Wicquefort, *L'Ambassadeur et ses fonctions*, Janssens a Waesberge, Amsterdam, 1730, p. 2.
49. Schutte, *Repertorium der buitenlandse vertegenwoordigers*, p. x–xi; Hillebrand, 'Das Gesandter- und Agentwesen', p. 120.
50. Mattingly, *Renaissance diplomacy*, p. 167.
51. Schutte, *Repertorium der buitenlandse vertegenwoordigers*, p. xi.
52. Ibidem.
53. Hillebrand, 'Das Gesandter- und Agentwesen', p. 121–122.
54. Schutte, *Repertorium der buitenlandse vertegenwoordigers*, p. 288–289.
55. G. de Bruin, *Geheimhouding en verraad. De geheimhouding van staatszaken ten tijde van de Republiek (1600–1750)*, Sdu, 's-Gravenhage 1991, p. 479–480.
56. De Bruin, *Geheimhouding en verraad*, p. 479.
57. Notarieel Archief Den Haag: inv. 185, 166; inv. 102, 55; inv. 102, 78; inv. 365, 704.
58. Familiearchief Van Heteren, toegang 3.20.88, inv. 19.
59. Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 201.
60. H.E. van Gelder, 'Haagsche cohieren I', in: *Die Haghe*, jg. 1913, p. 9–67; Van Gelder, 'Haagsche cohieren II', p. 1–115.
61. Goldberg, *Patterns in late Medici art patronage*, p. 25.
62. Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 184–185.
63. Janssen, 'Dutch clientelism', p. 154–155.
64. A. Maçzak, 'Patronage im Herzen des frühneuzeitlichen Europa', in: Idem (red.), *Klientelsysteme im Europa der Frühen Neuzeit*, R. Oldenbourg, München 1988, p. 88.
65. W. Blockmans, 'Patronage, brokerage and corruption as symptoms of incipient state formation in the Burgundian-Habsburg Netherlands', in: Maçzak, *Klientelsysteme im Europa der Frühen Neuzeit*, p. 126.
66. G.H. Janssen, *Creaturen van de macht. Cliëntelisme bij Willem Frederik van Nassau (1613–1664)*, z.p. 2005, p. 63–65.
67. Janssen, 'Dutch clientelism', p. 155.
68. Ibidem, p. 157–158.
69. Ibidem, p. 161–162.
70. De Bruin, *Geheimhouding en verraad*, p. 449.
71. Janssen, 'Dutch clientelism', p. 162; De Bruin, *Geheimhouding en verraad*, p. 456.
72. Janssen, 'Dutch clientelism', p. 162.
73. G.H. Janssen, 'Political brokerage in the Dutch Republic. The Patronage networks of William Frederick of Nassau-Dietz (1613–1664)', in: Cools, Keblusek en Noldus, *Your humble servant*, p. 74.
74. M. Keblusek, 'Introduction. Double agents in early modern Europe', in: Keblusek en Noldus ed., *Double agents*, p. 4.
75. Beltrán, 'Philip of Spain', p. 30–31.
76. Janssen, 'Political brokerage in the Dutch Republic', p. 65.
77. G. van der Plaats, *Eendracht als opdracht. Lieuwe van Aitzema's bijdrage aan het publieke debat in de zeventiende-eeuwse Republiek*, Verloren, Hilversum 2003, p. 9.
78. Keblusek, *Boeken in de hofstad*, p. 262.
79. Janssen, 'Dutch clientelism', p. 160–162.
80. B.V. Noldus, 'Loyalty and betrayal. Artists-agents Michel le Blon and Pieter Isaacs, and Chancellor Axel Oxenstierna', in: Cools, Keblusek en Noldus, *Your humble servant*, p. 60–64.
81. B.V. Noldus, 'A spider in its web: agent & artist Michel le Blon & his Northern European network', in: Keblusek en Noldus, *Double agents*, p. 188–190.

82. M. Keblusek, 'Artists as cultural and political agents', in: Keblusek en Noldus ed., *Double agents*, p. 152–156.
83. Janssen, 'Dutch clientelism', p. 157; Hillebrand, 'Das Gesandter- und Agentwesen', p. 130; Schmidt-Glintzer, *A treasure house of books*, p. 105; Jonckheere, 'The 'Solliciteur-Culturel'', p. 168.
84. Keblusek, *Boeken in de hofstad*, p. 79; Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 186; Hillebrand, 'Das Gesandter- und Agentwesen', p. 123, 132.
85. Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 186–187; J. Sgard (ed.), *Dictionnaire des journaux*, Parijs 1991, p. 557, 897.
86. Keblusek, *Boeken in de hofstad*, p. 242.
87. Van der Plaats, *Eendracht als opdracht*, p. 34.
88. Schmidt-Glintzer, *A treasure house of books*, p. 20.
89. Noldus, 'Loyalty and betrayal', p. 58.
90. Keblusek, 'Artists as cultural and political agents', p. 154–155.
91. Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 187.
92. Ibidem, p. 195–197; Keblusek, *Boeken in de hofstad*, p. 260; Keblusek, 'Mercator Sapiens', p. 101.
93. Keblusek, 'Double agents in early modern Europe', p. 4; Perrin, 'Netzwerk- und Sammelpolitik', p. 183, 187; Keblusek, 'Profiling the early modern agent', p. 13.
94. Marika Keblusek, 'The embassy of art: diplomats as cultural brokers', in: Keblusek en Noldus ed., *Double agents*, p. 9.
95. Jonckheere, 'The 'Solliciteur-Culturel'', p. 163, 168.
96. H.L. Zwitzer, 'De militie van den staat'. *Het leger van de Republiek der Verenigde Nederlanden*, Van Soeren, Amsterdam 1991, p. 91; 'De solliciteur-militair', in: *Ons leger* 31 jg. 1947, nr. 10, p. 41.
97. Pepijn Brandon, 'Finding solid ground for soldiers' payment. 'Military soliciting' as brokerage practice in the Dutch Republic (c.1600–1795)', in: Stephen Conway and Rafael Torres Sainchez ed., *The spending of states. Military expenditure during the long eighteenth century: patterns, organisation, and consequences, 1650–1815*, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken 2011, p. 79; Marjolein C. 't Hart, *The making of a bourgeois state. War, politics and finance during the Dutch revolt*, Manchester University Press, Manchester en New York 1993, p. 63.
98. Zwitzer, 'De militie van den staat', p. 96.
99. Jonckheere, 'The 'Solliciteur-Culturel'', p. 167.
100. Schutte, *Repertorium der buitenlandse vertegenwoordigers*.
101. P. Brandon, *Masters of war. State, capital, and military enterprise in the Dutch cycle of accumulation (1600–1795)*, z.p. 2013, p. 215.
102. Brandon, *Masters of war*, p. 15.